

Положение о дилерах ООО «Сибирь-мехатроника»

Настоящее «Положение о дилерах ООО «Сибирь-мехатроника» (далее – Положение) определяет маркетинговую политику ООО «Сибирь-мехатроника» (далее – Предприятие) по развитию дилерской сети, главную задачу и статус дилеров ООО «Сибирь-мехатроника» (далее – дилеров), порядок приобретения юридическим лицом статуса дилера, права и взаимные обязанности дилера и Предприятия, а также порядок контроля за исполнением настоящего Положения и ответственность дилера перед Предприятием, как правообладателем на интеллектуальную собственность (торговую марку, патенты, ноу-хау, промобразцы, технология) и т.д.

1. Маркетинговая политика Предприятия

1.1. Целью создания дилерской сети является продвижение продукции ООО «Сибирь-мехатроника» в регионах РФ и странах СНГ.

Главная задача дилеров - обеспечение максимального количества потребителей выпускаемой Предприятием продукции, достижение устойчивого роста объемов продаж.

1.2. Доход участников сбытовой цепи распределяется в соответствии с нормативами, устанавливаемыми Предприятием.

1.3. Нормативы дилерской скидки от отпускной цены Предприятия на выпускаемую продукцию утверждаются в сроки установленные Предприятием и остаются без изменения в течение всего отчетного периода.

1.4. Цены на продукцию Предприятия, по которым дилер реализует ее покупателям, должны быть не ниже отпускных цен Предприятия либо в пределах, согласованных с Предприятием.

2. Статус дилера

2.1. Юридическое лицо, желающее приобрести статус дилера, направляет в адрес Предприятия Заявление установленной формы (Приложение 1).

Предприятие в 10-дневный срок рассматривает Заявление и при положительном решении заключает с Дилером соответствующий договор.

Юридическое лицо может получить статус:

- «Торговый представитель» (Торговый представитель)
- «Региональный дилер» (Региональный дилер);
- «Территориальный дилер» (Территориальный дилер).

2.2. Торговый представитель имеет право продавать продукцию Предприятия на территории конкретного субъекта РФ, указанного в Дилерском договоре с Предприятием, за исключением территорий, закрепленных за Территориальными дилерами (т.е. территорий, на которые распространяются эксклюзивные права Территориальных дилеров).

2.3. Региональный дилер имеет право продавать продукцию Предприятия на территории субъектов РФ и за ее пределами, указанной в Дилерском договоре с Предприятием, за исключением территорий, закрепленных за Территориальными дилерами (т.е. территорий, на которые распространяются эксклюзивные права Территориальных дилеров).

2.4. Территориальный дилер имеет эксклюзивное право продавать продукцию Предприятия на закрепленной за ним территории, а также неэксклюзивное право продавать продукцию Предприятия на всей территории России и за ее пределами, за исключением территорий, которые закреплены за другими территориальными дилерами Предприятия.

2.5. Статус Территориального дилера выше статуса Регионального дилера. Статус Регионального дилера выше статуса Торгового представителя. Свой статус дилер должен подтверждать ежегодными объемами продаж на указанной в дилерском договоре территории на сумму согласно нормативному объему продаж. Как правило, территория, закрепляемая за дилером, соответствует административно-территориальному делению РФ. В одном субъекте РФ, на который не распространяются эксклюзивные права Территориального дилера, могут работать несколько Региональных дилеров, Торговых представителей без каких-либо исключительных прав от Предприятия.

2.6. Приоритетом по поставкам продукции Предприятия по конкретным заказам покупателя обладает дилер, который уже имеет заключенные договора поставки (сделки) с данным покупателем или/либо он принимал активное участие в формировании данной потребности в продукции Предприятия на предварительном этапе формирования заказа покупателя. Все спорные вопросы между дилерами по поставкам продукции решаются

Предприятием на основе приоритета участия в формировании заказа либо критерия успешного сотрудничества дилера с покупателем. Решение Предприятия по спорным вопросам между дилерами подлежит обязательному добровольному исполнению конфликтующими сторонами.

2.7. Статус дилера дает право дилеру ходатайствовать перед Предприятием о закреплении за ним конкретного покупателя (предприятия, организации) в случае, если он уже провел работу по продвижению продукции, которая имела форму поиска и активного участия в формировании потребности в продукции у данного покупателя и завершилась поставкой продукции. Для успешной работы дилера Предприятие на основании заявки дилера дает предварительное согласование на закрепление покупателя на срок шесть месяцев.

2.8. Закрепление покупателя за дилером предполагает его эксклюзивные права в отношении других дилеров на поставку продукции по текущим и перспективным сделкам данному покупателю при условии, что дилер ведет постоянную работу с данным заказчиком по поставкам продукции и предоставляет Предприятию письменные отчеты по данной работе.

2.9. Срок действия договора с Территориальным дилером – 3 года, с Региональным дилером – 2 года, с Торговым представителем – 1 год.

3. Приобретение статуса дилерами

3.1. Дилер приобретает соответствующий статус при заключении дилерского договора. Приобретение статуса Территориального дилера происходит, как правило, из статуса Регионального дилера на определенной территории (край, область, республика), когда установленный нормативами объем продаж на данной территории достигает стабильности не менее чем в течение 3 лет.

3.2. Приобретение статуса Регионального дилера происходит, как правило, из статуса Торгового представителя на определенной территории (край, область, республика), когда установленный нормативами объем продаж на данной территории достигает стабильности не менее чем в течение 2 лет.

3.3. На закрепленной территории Территориальный дилер имеет исключительное право заключать договоры поставки продукции Предприятия.

3.4. Региональный дилер имеет исключительное право по конкретному заказу только в случае подписанного покупателем договора поставки продукции, а также имеет право подать заявку на закрепление за ним предприятий–заказчиков в случае, если он осуществлял в их адрес несколько поставок продукции. Исключительное право Регионального дилера на поставки продукции определенным покупателям закрепляется в Дополнении к Дилерскому договору.

3.5. Территориальный дилер, действующий вне закрепленной за ним территории, имеет исключительное право по конкретному заказу только в случае подписанного покупателем договора поставки продукции, а также имеет право подать заявку на закрепление за ним предприятий–заказчиков в случае, если он осуществлял в их адрес несколько поставок продукции. Исключительное право Территориального дилера на поставки продукции определенным покупателям закрепляется в Дополнении к Дилерскому договору.

3.6. Торговый представитель может иметь только исключительное право по конкретному заказу только в случае подписанного покупателем договора поставки продукции.

3.7. Полномочия Территориального дилера, Регионального дилера и Торгового представителя подтверждаются соответствующим договором и свидетельством Предприятия.

3.8. Список Территориальных дилеров и Региональных дилеров, их адреса и телефоны, закрепленные за ними территории, является открытым и размещается на интернет-сайте Предприятия и в общероссийской рекламе. Список Торговых представителей на сайте не размещается.

4. Общие обязанности дилера

4.1. Действовать в общих интересах (Предприятия и Дилера) на территории Российской Федерации и за ее пределами, обеспечивая Предприятию конкурентные преимущества и стабильный рост продаж продукции. Уважать и защищать законные права Предприятия, в частности, сохранять коммерческую тайну, а также техническую, финансовую и иную информацию, которая может стать известной Дилеру в связи с выполнением дилерского договора.

4.2. Изучать предложения на продукцию конкурентов, состояние потребительского спроса, своевременно информировать Предприятие об этом для организации адекватных и эффективных совместных действий на рынке.

4.3. Не продавать и не рекламировать аналогичную продукцию других компаний без письменного согласия Предприятия.

4.4. Проводить активную установленной формы работу на выставках и презентациях, а также вести иную деятельность по представлению продукции Предприятия, его торговой марки для обеспечения успешного продвижения продукции Предприятия. Принимать участие в выставках на отведенной территории с помощью Предприятия. Условия участия в выставках оговариваются в каждом конкретном случае.

4.5. Устанавливать деловые отношения с рекомендованными Предприятием потенциальными покупателями продукции Предприятия, организовать для них технические консультации/семинары.

4.6. Обеспечивать правильное оформление заказа, соблюдение условий доставки продукции покупателю, проверять применение по назначению продукции Предприятия. Фиксировать замечания и пожелания покупателей и ежеквартально предоставлять Предприятию отзыв о продукции, составленный на основании информации, полученной от покупателей.

- 4.7. Предоставлять покупателям необходимую техническую документацию на продукцию Предприятия.
- 4.8. В установленные Предприятием сроки и в соответствующей форме предоставлять отчеты о проделанной работе, проводить ежеквартальную сверку взаиморасчетов, вовремя производить оплату за отгружаемую продукцию согласно условиям поставки.
- 4.9. Соблюдать самому и следить за соблюдением другими участниками продвижения на рынок продукции Предприятия маркетинговой политики и корпоративной этики Предприятия. Дилер имеет право вносить предложения административного характера по факту недобросовестного и неэтичного поведения на рынке других дилеров.
- 4.10. Немедленно оповещать Предприятие о появлении поддельной продукции или компаний-имитаторов, а также о других случаях недобросовестной конкуренции.
- 4.11. Перечислять Предприятию в последний расчетный день каждой недели все денежные средства, полученные от реализации продукции Предприятия, за исключением своей части дохода.
- 4.12. Исполнять требования и решения Предприятия по спорным вопросам в части конкуренции между дилерами.

5. Дополнительные обязанности Регионального дилера

5.1. Ежеквартально согласовывать перспективные направления работы (списки предприятий) по отраслям промышленности, с которыми он намерен работать по продвижению продукции Предприятия.

6. Дополнительные обязанности Территориального дилера

6.1. Ежеквартально согласовывать перспективные направления работы (списки предприятий) по отраслям промышленности, с которыми он намерен работать по продвижению продукции Предприятия.

6.2. Предоставлять Предприятию годовой план организационно-технических мероприятий по повышению уровня продаж на закрепленной территории установленной формы и схемы сбытовой цепи по фактическим поставкам.

7. Обязанности Предприятия

7.1. Предоставить Дилеру на основании дилерского договора право на продвижение следующей продукции Предприятия:

- механизмы электрические прямоходные и/или станции частотного управления насосными агрегатами, блоки автоматики для систем телеметрии АСДУ и АСУ ТП, блоки для управления насосными агрегатами, блоки управления электроприводом запорно-регулирующей арматуры, шкафы управления асинхронными двигателями с устройством мягкого пуска;

7.2. Самостоятельно реализовывать свою продукцию на всей территории субъектов РФ и за ее пределами, за исключением территорий, закрепленных за Территориальными дилерами, без каких-либо обязательств перед Региональными дилерами и Торговыми представителями, кроме как соблюдение единой ценовой политики и невмешательство в текущие разработки дилеров согласно представленных ими ежеквартальных планов.

7.3. Предоставить право Дилеру оформлять и подписывать договоры по продвижению продукции Предприятия от своего имени и за своей печатью.

7.4. Передавать Дилеру необходимые рекламные материалы, находящиеся в распоряжении Предприятия для предоставления Покупателям.

7.5. Продавать продукцию Дилеру на основании дилерского договора по цене и на условиях, указанных в нормативах дилерской скидки в соответствии с коммерческой политикой Предприятия.

7.6. Сообщать Дилерам о подписании договоров с Территориальными дилерами на условиях настоящего Положения путем публикации Реестра Территориальных дилеров на своем интернет-сайте.

7.7. Принимать отчеты за прошедший период и согласовывать перспективные планы до 10 числа каждого квартала.

7.8. Организовывать бесплатное обучение специалистов Дилера по применению, монтажу и эксплуатации продукции Предприятия.

8. Контроль за исполнением настоящего Положения

8.1. Предприятие организует контроль за соблюдением всеми Дилерами и ответственными лицами отдела продаж Предприятия условий настоящего Положения и дилерских договоров.

8.2. Если Дилер не выполняет условия дилерского договора и настоящего Положения, дилерский договор с ним может быть расторгнут Предприятием в одностороннем порядке с письменным уведомлением дилера за 30 дней до даты расторжения.